

Joanna Stryjek

## **PROBLEM KONKURENCYJNOŚCI SYSTEMU GOSPODARCZEGO UNII EUROPEJSKIEJ I USA**

### **Wprowadzenie**

Unia Europejska od lat stawia sobie za cel stworzenie najbardziej konkurencyjnej gospodarki na świecie. Głównym rywalem UE w tym zakresie są Stany Zjednoczone. Do momentu wybuchu ogólnoswiatowego kryzysu gospodarczego (2008 r.) badania dotyczące konkurencyjność gospodarki wspomnianych aktorów międzynarodowych wskazywały (w obydwu przypadkach) na trend rosnący. Niemniej kryzys podważył te optymistyczne oceny, ujawniając słabości systemowe i malejącą przewagę konkurencyjną zarówno gospodarki UE, jak i USA, w stosunku do tzw. rynków wschodzących.

Celem niniejszego artykułu jest przeprowadzenie analizy porównawczej konkurencyjności gospodarki UE z gospodarką USA w ujęciu systemowym, tj. w odniesieniu do głównych składowych systemu gospodarczego państwa, będących determinantami jego konkurencyjności. Powyższy cel zdeterminował wybór modelu teoretycznego do przeprowadzenia analizy (scharakteryzowanego krótko poniżej).

## **Model konkurencyjności i wzrostu systemu gospodarczego**

Podstawę teoretyczną analizy porównawczej konkurencyjności systemu gospodarczego UE i USA stanowi model konkurencyjności i wzrostu Timo J. Härmäläinena<sup>1</sup>. Model ten łączy w sobie najważniejsze czynniki, mające wpływ na wyniki osiągnięte przez system gospodarczy, na jakie zwraca uwagę literatura z zakresu ekonomii, zarządzania, biznesu międzynarodowego i socjologii.

Z punktu widzenia pobudzania konkurencyjności i wzrostu gospodarczego, najważniejszymi składowymi prezentowanego modelu są działalność i polityka rządu oraz formalna i nieformalna struktura instytucjonalna. Czynniki te mają wpływ na zasoby czynników produkcji i mechanizmy i tworzenia, technologie i proces ich dyfuzji, wydajność organizacyjną, właściwości rynku produktów oraz działalność zewnętrznych podmiotów gospodarczych (głównie korporacji transnarodowych).

## **Determinanty konkurencyjności i wzrostu gospodarczego Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych – analiza porównawcza**

### **Zasoby czynników produkcji**

W celu określenia zasobów czynników produkcji, które są najważniejsze z punktu widzenia stymulowania konkurencyjności i wzrostu gospodarczego, Härmäläinen odwołał się do wyników badań Michaela E. Portera i Johna H. Dunninga. Badania te wykazały, że przewaga konkurencyjna w nowoczesnych gałęziach przemysłu w coraz większym stopniu opiera się na posiadaniu i udoskonalaniu tych czynników produkcji, które są jednocześnie czynnikami wytworzonymi i specjalistycznymi<sup>2</sup>. Rosnące znaczenie tych zasobów jest związane ze zmianami warunków popytu i podaży na rynkach czynników produkcji. Z jednej strony bowiem cechą gospodarek wysoko rozwiniętych jest duży popyt na dobra wyszukane, często luksusowe, których wyprodukowanie wymaga stosunkowo dużych nakładów środ-

---

<sup>1</sup> T.J. Härmäläinen, *National Competitiveness and Economic Growth. The Changing Determinants of Economic Performance in the World Economy*, Cheltenham–Northampton Ma 2003.

<sup>2</sup> Dunning, kontynuując myśl badawczą Portera, dokonał podziału zasobów na „naturalne” i „wytworzone”. Zasoby naturalne obejmują surowce naturalne, uwarunkowania klimatyczne, lokalizację i niewykwalifikowaną siłę roboczą. Do zasobów wytworzonych zaliczone zostały natomiast namacalne i nienamacalne zasoby powstałe z zasobów naturalnych, takie jak wysoko wykwalifikowana siła robocza, nowoczesna struktura komunikacyjna, technologiczne *know-how*, znaki handlowe itp. Porter natomiast sklasyfikował czynniki produkcji na „ogólne” i „specjalistyczne”. Do czynników ogólnych zaliczone zostały te, które mogą znaleźć zastosowanie w wielu gałęziach przemysłu, czyli np. sieć dróg czy dobrze wyszkoleni absolwenci szkół średnich. Mianem czynników specjalistycznych z kolei określone zostały te czynniki, które mają cechy poszukiwane tylko w niektórych gałęziach przemysłu i w związku z tym tylko tam mogą znaleźć zastosowanie, jak np. wąsko wyspecjalizowany personel, specjalistyczna infrastruktura czy też bazy danych dotyczące określonych zagadnień.

ków wytworzonych i specjalistycznych. Z drugiej strony natomiast ciągły postęp techniczny prowadzi do mniejszego zużycia surowców naturalnych (w efekcie miniaturyzacji, użycia materiałów syntetycznych itp.), co jest związane ze zmianą oferty produktów dostępnych na rynku. Zapotrzebowanie na specjalistyczne czynniki produkcji w postaci wysoko wykwalifikowanej siły roboczej wynika też z coraz szybszego przepływu informacji i związanej z nim potrzeby szybkiego reagowania na zachodzące zmiany, tj. ciągłego dostosowywania się przedsiębiorstw do zmieniającej się sytuacji na rynku.

Państwa uzyskują najczęściej trwałe przewagi konkurencyjne w sektorach, w których posiadają ponadprzeciętne, wysokiej jakości mechanizmy instytucjonalne, służące wytworzeniu wyspecjalizowanych zasobów. W związku z tym – z punktu widzenia przewagi konkurencyjnej – wykształcenie tego typu mechanizmów kreacji zasobów jest zazwyczaj ważniejsze niż zestaw zasobów, jakimi w określonej chwili dysponuje dane państwo; mechanizmy te obejmują m.in. działalność publicznych i prywatnych instytucji edukacyjnych i badawczych, zapewnienie nowoczesnej infrastruktury telekomunikacyjnej, programy nauki rzemiosła itp.

Jeżeli chodzi o analizę porównawczą zasobów wytworzonych i/lub specjalistycznych w UE i USA, na szczególną uwagę zasługują w tym przypadku zasoby wykwalifikowanej siły roboczej, zwłaszcza tej, która jest w stanie podjąć pracę w przemyśle wysokiej techniki (czy też w naukochłonnych usługach), jak również mechanizmy kreacji wspomnianego czynnika produkcji, istniejące we wspomnianych systemach gospodarczych.

Już od czasów podważenia teorii obfitości zasobów Heckschera-Ohlina przez Wassily'ego Leontiefa<sup>3</sup> (1954 r.) wiadomo, że USA są państwem zasobnym w wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą – tzw. kapitał ludzki – i dzięki temu są eksporterem produktów, których powstanie wymaga znacznego zaangażowania tego czynnika produkcji. Jednocześnie nie ulega wątpliwości, że posiadany przez USA kapitał ludzki można zaliczyć nie tylko do zasobów wytworzonych, ale także – w znacznej mierze – do zasobów specjalistycznych. Tym samym stanowi on źródło przewagi konkurencyjnej USA na rynku międzynarodowym.

Mierniki i badania odnoszące się do zasobów wysoko wykwalifikowanej siły roboczej w USA oraz do istniejących w tym państwie mechanizmów kreacji czynnika produkcji pokazują, że nadal stanowi on źródło istotnej przewagi konkurencyjnej USA na rynku międzynarodowym. Osiągane przez USA w tym zakresie wyniki są lepsze od rezultatów osiąganych przez UE (jako całość), przy czym warto tu zaznaczyć, że UE wykazuje w tym względzie duże zróżnicowanie i rezultaty osiągane przez niektóre jej państwa członkowskie potrafią być lepsze niż wyniki USA).

---

<sup>3</sup> Wassily Leontief wykazał, że USA – mimo że posiadają znacznie więcej czynnika kapitału niż pracy – eksportują produkty pracochłonne, a importują kapitałochłonne. Odkrycie to przyczyniło się to do podziału czynnika „pracy ludzkiej” na „pracę zwykłą” i „kapitał ludzki”.

Wydatki publiczne UE na edukację (wszystkich szczebli) są niemalże równe wydatkom ponoszonym przez USA, niemniej wydatki prywatne, w tym zwłaszcza na szkolnictwo wyższe, są w UE znacznie mniejsze niż w USA<sup>4</sup>. Taki stan nie jest przypadkowy; wręcz przeciwnie – stanowi on odzwierciedlenie amerykańskiej tradycji i systemu wartości. W tym względzie A.K. Koźmiński słusznie podkreśla, że

[...] w amerykańskiej kulturze nauka, wiedza i edukacja zajmują bardzo specjalne, niemal uświęcone miejsce. Są postrzegane jako główny wskaźnik i instrument indywidualnego i zbiorowego sukcesu. Poprzez rodzaj moralnego imperatywu przekształca się to w indywidualne działania charytatywne. [...] ta indywidualna dobroczynność wykreowała sieć prywatnych uniwersytetów o profilu badawczym oraz niezliczone fundacje dobroczynne, hojnie wspierające badania, edukację, kulturę i naukę. [...] W Europie pomoc charytatywna jest ograniczona do pomocy biednym i ewentualnie do dziedzin sztuki. Nauka i edukacja są postrzegane jako domena państwowa i to państwo jest zobowiązane do pomocy w tych dziedzinach w zamian za wysokie podatki<sup>5</sup>.

Wysokie nakłady USA na szkolnictwo wyższe przynoszą współmierne efekty. W rankingach uczelni wyższych, wśród najlepszych 100 uczelni na świecie znajduje się znacznie więcej uniwersytetów amerykańskich niż europejskich<sup>6</sup>. Niemniej warto zaznaczyć, że mimo posiadania przez USA zdecydowanej największej liczby uczelni wyższych, odznaczających się wysoką jakością, niektóre państwa członkowskie UE osiągają bardzo dobre wyniki pod względem liczby wysokiej jakości uczelni wyższych, jaka przypada na 1 mln mieszkańców. Najlepsze rezultaty w tym zakresie osiąga Wielka Brytania, posiadająca 2 uniwersytety (Cambridge i Oxford) zaliczane do grona 20 najlepszych uniwersytetów świata. Natomiast jeżeli uwzględni się 200 najlepszych uczelni wyższych na świecie, wówczas także inne państwa członkowskie UE (Belgia, Dania, Holandia, Szwecja) będą posiadały większą niż Stany Zjednoczone liczbę uczelni wyższych (spośród wspomnianych wcześniej 200 najlepszych na świecie) przypadającą na 1 mln mieszkańców<sup>7</sup>.

Słabszą pozycję UE w odniesieniu do USA w zakresie mechanizmów kształcenia zasobów wysoko wykwalifikowanej siły roboczej potwierdza także stworzony przez World Economic Forum (WEF) indeks, służący ocenie systemu edukacji i szkoleń zawodowych, który bierze pod uwagę następujące czynniki: jakość systemu edukacji, współczynnik skolaryzacji w szkolnictwie wyższym, współczynnik skolaryzacji w szkolnictwie ponadpodstawowym, dostępność specjalistycznych usług badawczych i szkoleniowych na poziomie lokalnym, jakość szkół zarządzania i biznesu, inwestycje przedsiębiorstw w szkolenia i rozwój pracowników.

---

<sup>4</sup> European Commission, *Innovation Union Competitiveness report 2013*, Luxembourg 2014, s. 61, 68.

<sup>5</sup> A.K. Koźmiński, *Amerykański model rozwoju gospodarczego a polityka gospodarcza Unii Europejskiej*, [w:] *Amerykański model rozwoju gospodarczego. Istota, efektywność i możliwości zastosowania*, red. W. Bieńkowski, M.J. Radło, Warszawa 2006, s. 492–493.

<sup>6</sup> I.S. Gill, M. Raiser et al., *Golden Growth. Restoring the Lustre of the European economic model*, The World Bank 2012, s. 272.

<sup>7</sup> *Ibidem*.

Powyższy indeks (przyjmując wartości od 1 do 7, gdzie wyższa wartość indeksu oznacza wyższą konkurencyjność sektora edukacji i szkoleń zawodowych) w przypadku USA osiąga wartość 5,66, a w przypadku UE – 5,30<sup>8</sup>.

Niekorzystnie na zasoby wysoko wykwalifikowanej siły roboczej w UE wpływa także fakt przyciągania przez unijny rynek pracy słabiej wykształconych pracowników, niż ma to miejsce w przypadku USA (migranci w UE w większości stanowią tzw. niewykwalifikowaną siłę roboczą). Ponadto znacznie większa jest migracja wykształconych pracowników z UE do USA, niż z USA do UE. Według danych Banku Światowego, w USA przebywa 1,7 mln osób z UE z wyższym wykształceniem, podczas gdy UE gości zaledwie 200 tys. obywateli amerykańskich z takim wykształceniem<sup>9</sup>. Na korzyść UE przemawia jedynie fakt, że jest ona najczęściej wybieranym miejscem podejmowania studiów przez studentów międzynarodowych. Do państw członkowskich UE trafia ok. 40 proc. studentów decydujących się na naukę poza krajem swojego pochodzenia<sup>10</sup>, podczas gdy Stany Zjednoczone goszczą 21 proc. studentów międzynarodowych<sup>11</sup>.

### Innowacje i ich dyfuzja

Innowacje stymulują wzrost konkurencyjności państw w gospodarce światowej.

Z tego punktu widzenia wyróżnienie przez Hämäläinena innowacji (oraz procesu ich dyfuzji) jako składowej systemowego modelu konkurencyjności i wzrostu, było zabiegiem jak najbardziej naturalnym. Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że Hämäläinen skupił się jedynie na innowacjach związanych z postępem technicznym i rozwojem technologii. W obliczu rosnącej roli, jaką we współczesnej gospodarce światowej odgrywają innowacje inne niż technologiczne, zasadne wydaje się rozszerzenie zakresu omawianego obszaru analizy o pozostałe rodzaje innowacji. OECD i Eurostat definiują innowację jako: „wdrożenie nowego lub znacznie ulepszonego produktu (dobra lub usługi), procesu, nowej metody marketingowej, czy też nowej metody organizacji biznesu, organizacji miejsca pracy lub stosunków zewnętrznych”<sup>12</sup>. Powyższa definicja innowacji będzie stosowana także w niniejszym artykule.

Analizując wpływ innowacji na konkurencyjność przedsiębiorstw (a w konsekwencji – gospodarki) należy pamiętać, że jest to czynnik, który może doprowadzić zarówno do poprawy tzw. konkurencyjności pozacenowej, jak i konkurencyjności cenowej. Z jednej strony bowiem dzięki wdrożeniu innowacji możemy mieć do czynienia z pojawieniem się zupełnie nowej, unikatowej oferty produktowej, któ-

---

<sup>8</sup> B. Bilbao-Osorio et al., *The Europe 2020 Competitiveness Report: Building a More Competitive Europe*, Geneva 2012, s. 13.

<sup>9</sup> I.S. Gill, M. Raiser, *op. cit.*, s. 333.

<sup>10</sup> Dane dotyczą 21 państw członkowskich UE, które są członkami OECD.

<sup>11</sup> European Commission, *Innovation Union Competitiveness...*, s. 94.

<sup>12</sup> *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, OECD/Eurostat, Paris, November 2005, s. 46.

rej konkurencyjność wynikała będzie z czynników o charakterze pozacenowym; z drugiej zaś to właśnie dzięki innowacjom można w wielu przypadkach obniżyć koszty produkcji, co sprawia, że wpływają one korzystnie także na kształtowanie się konkurencyjności cenowej.

W swoim modelu Hämäläinen zwraca uwagę na fakt, że wpływ postępu technicznego na konkurencyjność gospodarki i jej wzrost jest zdeterminowany przez dwufazowy proces, obejmujący powstawanie innowacji i ich dyfuzję. Znaczenie krajowych innowacji i dyfuzji nowych rozwiązań technicznych (w tym technologii) dla danej gospodarki pozostaje w ścisłym związku z jej technologicznymi zasobami i umiejętnościami (w odniesieniu do tych, które posiadają inne państwa na świecie). Małe państwa są z reguły bardziej zależne od transferu i dyfuzji technologii zagranicznych niż rozwoju technologii krajowych. Niemniej należy pamiętać, że wszystkie systemy gospodarcze potrzebują wewnętrznej działalności innowacyjnej, ponieważ w przeciwnym razie ich zdolność absorpcyjna (tj. umiejętność wykorzystania technologii, które powstały gdzie indziej) byłaby bardzo niska.

Innowacje i innowacyjność gospodarki (rozumiana jako potwierdzona działaniem oraz potencjalna zdolność do wdrażania innowacji) to wielkości trudne do zbadania. Pojawiające się tu trudności wynikają zarówno ze skomplikowanego pomiaru wielu aspektów procesów innowacyjnych (czy też niemierzalnego ich charakteru), jak i z braku odpowiednich lub porównywalnych danych.

Obecnie innowacyjność gospodarki oceniana jest na podstawie analizy tzw. wskaźników innowacyjności, odnoszących się do poszczególny (tj. wybranych) aspektów badanego zjawiska. W niniejszym artykule, w celu porównania innowacyjności gospodarki UE i USA, przeanalizowane zostały dwie grupy wskaźników, tj. wskaźniki odnoszące się do potencjalnej zdolności gospodarki do innowacji oraz osiągniętych przez nią wyników w zakresie działalności innowacyjnej. Wykorzystane mierniki i dane pochodzą głównie z opracowywanej przez Komisję Europejską „Innovation Union Scoreboard”. Wybór tych mierników był uwarunkowany dostępnością danych dla wszystkich państw członkowskich UE i ich porównywalnością z danymi dotyczącymi USA.

Tradycyjne badania dotyczące działalności B+R miały na celu jak najlepsze poznanie instytucji prowadzących tego typu działalność (tj. instytutów naukowych, uniwersytetów, działów B+R w przedsiębiorstwach itp.). Badania te były całkowicie nakierowane na organizacje i nie uwzględniały faktu, że to nie organizacje, a konkretni ludzie w nich zatrudnieni dokonują odkryć naukowych i transferu technologii<sup>13</sup>. Obecnie nie ma już wątpliwości co do tego, że odpowiednio wykwalifikowane zasoby ludzkie są czynnikiem niezbędnym do wzrostu innowacyjności. Rola kapitału ludzkiego w działalności innowacyjnej jest istotna zarówno w badaniach prowadzonych na poziomie przedsiębiorstwa, jak i na poziomie zagregowanym<sup>14</sup>.

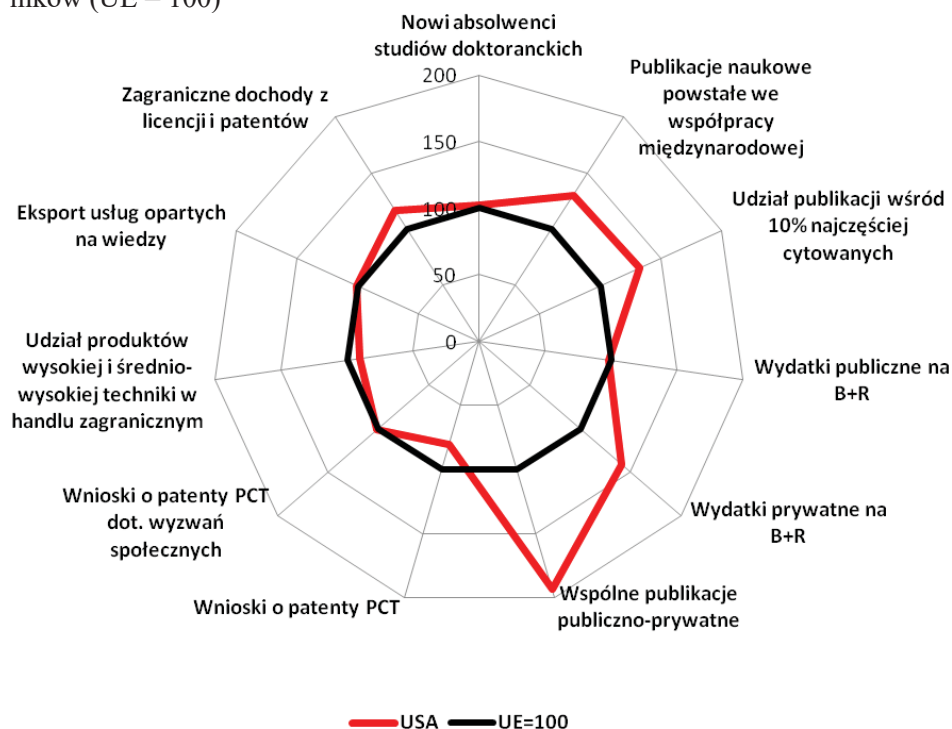
<sup>13</sup> Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, *Statystyka nauki, techniki i innowacji w krajach UE i OECD. Stan i problemy rozwoju*, Warszawa 2009, s. 44.

<sup>14</sup> OECD, Eurostat, *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, wydanie polskie: Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa 2008, s. 46.

Niestety, skoordynowane metody pomiaru roli kapitału ludzkiego w innowacjach nie są jeszcze zbyt dobrze rozwinięte i dostępne badania statystyczne dostarczają jedynie ograniczonych informacji na ten temat<sup>15</sup>.

Ponadto analizując wskaźniki związane z rozwojem zasobów ludzkich należy pamiętać, że – wbrew konwencjonalnym poglądom – fakt, iż ma się do dyspozycji siłę roboczą o wykształceniu ogólnym (średnim czy nawet wyższym), nie daje przewagi w nowoczesnej konkurencji międzynarodowej<sup>16</sup>.

Wykres 1. Innowacyjność gospodarki UE i USA – porównanie wybranych wskaźników (UE = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission, *Innovation Union Scoreboard 2014*, Belgium 2014, s. 94.

Zaprezentowana powyżej (przy okazji omawiania zasobów czynników produkcji) analiza zasobów wysoko wykwalifikowanej siły roboczej oraz mechanizmów ich kreacji, rysuje już pewien obraz różnic występujących między UE i USA. Obraz ten warto uzupełnić wskaźnikiem nowych absolwentów studiów doktoranckich, którzy zwiększają podaż potencjalnych nowych pracowników

<sup>15</sup> *Ibidem*.

<sup>16</sup> M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, Warszawa 2001, s. 215.



sektora badawczo-rozwojowego (B+R). Powyższy wskaźnik osiągnął w 2011 r. w UE i USA zbliżone wartości, z niewielką (ok. dwuprocentową) przewagą USA<sup>17</sup>. Porównanie wyników osiągniętych przez UE i USA pod względem wybranych wskaźników innowacyjności zostało przedstawione na wykresie 1 (wszystkie wskaźniki dotyczące UE = 100).

Kolejny wskaźnik służący porównaniu wyników uzyskiwanych przez państwa w zakresie potencjału badawczo-rozwojowego odnosi się do kapitału finansowego, który jest przeznaczany na działalność B+R. Jeżeli chodzi o UE i USA – całkowite nakłady (publiczne i prywatne) na działalność B+R są większe w USA. USA mają także znacznie korzystniejszą strukturę tych nakładów z punktu widzenia źródła ich finansowania – w 2011 r. całkowite nakłady na B+R wyniosły w USA 2,55 proc. PKB, z czego 71,4 proc. stanowiły nakłady finansowane ze środków prywatnych. W UE natomiast udział nakładów finansowanych ze środków prywatnych w strukturze nakładów jest mniejszy; w 2011 r. całkowite nakłady na B+R wyniosły w UE 2,03 proc. PKB, z czego 63,5 proc. stanowiły nakłady finansowane ze środków prywatnych (por. wykres 1).

Jednym z mierników odnoszących się do jakości prowadzonych badań jest wskaźnik określający, jaki procent publikacji danego państwa (wspólnoty państw) zalicza się do grona 10 proc. publikacji najczęściej cytowanych na świecie<sup>18</sup>. W przypadku UE wartość tego wskaźnika wynosi 11 proc., a w przypadku USA 14,5 proc.<sup>19</sup>. Ponadto USA osiągają znacznie lepsze wyniki niż UE pod względem wartości wskaźnika odnoszącego się do liczby publikacji powstałych we współpracy z zagranicznymi partnerami, który również jest traktowany jako miernik jakości krajowych badań naukowych. W UE wskaźnik ten wynosi 343,2 publikacji na 1 mln mieszkańców, a w USA 447,6 publikacji na 1 mln mieszkańców<sup>20</sup>.

Kolejną niekorzystną cechą unijnej gospodarki, mającą negatywny wpływ na komercyjne wykorzystanie (finansowanych w znacznej mierze ze środków publicznych) badań naukowych, jest relatywnie niski – w porównaniu z USA – poziom współpracy między publicznymi jednostkami naukowo-badawczymi a prywatnymi przedsiębiorstwami. Mimo że współpraca ta jest trudna do zmierzenia, pewne wyobrażenie na jej temat daje wskaźnik odnoszący się do liczby publikacji naukowych, powstałych w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. W przypadku UE wskaźnik ten osiągnął poziom 35,6 publikacji na 1 mln mieszkańców, a w przypadku USA – 69,07 publikacji na 1 mln mieszkańców<sup>21</sup>.

Do oceny wyników działalności B+R powszechnie używane są wskaźniki patentowe. Mimo że posługiwanie się statystyką patentów jako wskaźnikiem

<sup>17</sup> European Commission, *Innovation Union Scoreboard 2014*, Belgium 2014, s. 33.

<sup>18</sup> Niemniej porównując UE i USA pod względem wartości tego wskaźnika należy pamiętać, że w przypadku tych państw członkowskich UE, które publikują dużo w języku narodowym innym niż język angielski, wskaźnik ten może osiągać wartości niższe niż wskazywałyby na to jakość prowadzonych badań.

<sup>19</sup> European Commission, *Innovation Union Scoreboard...*, s. 94.

<sup>20</sup> *Ibidem*.

<sup>21</sup> *Ibidem*.



innowacyjności gospodarki nie jest pozbawione wad<sup>22</sup>, wskaźniki patentowe są w stanie w pewnym stopniu zobrazować aktywności instytucji badawczych, przedsiębiorstw i wynalazców pochodzących z danego państwa (czy też wspólnoty państw).

Z uwagi na fakt, że najważniejsze (przełomowe) wynalazki obejmuje się najczęściej ochroną patentową na wielu rynkach, w przypadku analizy wyników działalności badawczo-rozwojowej UE i USA właściwe wydaje się być porównanie liczby wniosków patentowych złożonych w ramach procedury udzielania patentów w państwach-sygnatariuszach Układu o współpracy patentowej (*Patent Cooperation Treaty* – PCT), która umożliwia uzyskanie wielu patentów krajowych i/lub regionalnych na dany wynalazek. Wskaźnik liczby wniosków patentowych (odniesiony do PKB wyrażonego w PPS) w UE jest obecnie wyższy niż w USA i wynosi 3,75, podczas gdy jego wartość w USA wynosi 3,03<sup>23</sup>. Należy tu jednak podkreślić, że obecna przewaga UE związana jest ze znacznym pogorszeniem się międzynarodowej pozycji USA w zakresie wartości omawianego wskaźnika w ciągu ostatnich kilku lat. Ponadto warto zaznaczyć, że USA osiągają lepsze wyniki od UE jeżeli chodzi o wnioski o patenty PCT, które dotyczą tzw. wyzwań społecznych (tj. technologii związanych z ochroną środowiska i/lub zdrowia). W odniesieniu do wspomnianych dziedzin wartość omawianego wskaźnika wynosi w USA 0,83, a w UE 0,82 (por. wykres 1). Poza tym należy podkreślić, że USA osiągają o 17 proc. wyższe dochody ze sprzedaży patentów i licencji za granicą (w odniesieniu do wartości PKB) niż UE (por wykres 1).

Bardzo dobrym miernikiem zarówno pozycji innowacyjnej, jak i konkurencyjności danej gospodarki na arenie międzynarodowej jest wskaźnik odnoszący się do udziału produktów wysokiej i średnio-wysokiej techniki w handlu zagranicznym (bilansie handlowym). Wynik osiągnięty pod względem wartości tego wskaźnika w 2012 r. przez USA jest o ok. 10 proc. słabszy od wyniku osiągniętego przez UE (wykres 1).

Wraz z wejściem najlepiej rozwiniętych państw na świecie w fazę tzw. rozwoju postindustrialnego, w międzynarodowej wymianie handlowej stale rośnie znaczenie sektora usług, co oznacza, że innowacje w usługach mają coraz większy wpływ na międzynarodową konkurencyjność gospodarek. W związku z powyższym coraz lepszym miernikiem innowacyjności staje się eksport naukochłonnych usług (określanych również mianem usług opartych na wiedzy). Wyniki osiągane pod tym względem przez UE i USA są bardzo podobne – w 2011 r. eksport naukochłonnych usług stanowił 45,3 proc. całkowitego eksportu usług w EU oraz 45,64 proc. całkowitego eksportu usług w USA.

Podsumowując, USA osiągają lepsze wyniki niż UE pod względem większości zaprezentowanych powyżej mierników innowacyjności. Niemniej patrząc na dynamikę zmian omówionych wskaźników w ciągu ostatnich kilku lat należy

---

<sup>22</sup> Wadliwość wskaźników patentowych została szeroko omówiona w literaturze, zob. np. OECD, *Patent Statistics Manual*, Paris 2009; *Statystyka nauki, techniki...*, s. 41.

<sup>23</sup> European Commission, *Innovation Union Scoreboard...*, s. 94.

podkreślić, że od 2009 r. dystans, jaki dzieli UE od USA w zakresie poziomu innowacyjności gospodarki sukcesywnie się zmniejsza (głównie z powodu słabszych wyników osiągniętych pod wieloma względami przez USA).

Wydajność organizacyjna systemu gospodarczego  
i właściwości rynku produktów

Wydajność organizacyjna systemu gospodarczego wraz z dostępną technologią przekłada się bezpośrednio na wielkość produkcji, jaką można uzyskać przy danych zasobach. Nie ulega więc wątpliwości, że jest to jeden z najważniejszych czynników decydujących o konkurencyjności międzynarodowej danej gospodarki, w związku z czym powinien stanowić istotny element prezentowanej analizy porównawczej. Niestety, nie jest to wielkość łatwa do zbadania. W niniejszym artykule wydajność organizacyjna systemu gospodarczego UE i USA zostanie oceniona głównie na podstawie dwóch (spośród wielu) jej części składowych, a mianowicie: wydajności rynku pracy i wydajności rynku produktów.

Relatywnie niska (w porównaniu z innymi państwami wysoko rozwiniętymi) wydajność organizacyjna rynku pracy (w tym też wydajność pracy) w Europie to jeden z najmniej konkurencyjnych elementów europejskiego modelu gospodarczego. Wysoka wydajność i elastyczność rynku pracy jest bowiem ważna ze względu na potrzebę jak najlepszego wykorzystania posiadanych zasobów siły roboczej, przy jednoczesnym zapewnieniu pracownikom bodźców motywujących ich do jak najlepszej pracy<sup>24</sup>.

Zróźnicowanie występujące między państwami członkowskimi UE w zakresie wydajności rynku pracy jest ogromne. Mimo że wyniki osiągane przez niektóre państwa członkowskie UE (zwłaszcza przez Danię, ale również przez Austrię, Irlandię, Wielką Brytanię) w wybranych obszarach służących ocenie wydajności rynku pracy bywają porównywalne z wynikami osiąganymi przez USA, nie ulega wątpliwości, że rynek pracy w USA jest zdecydowanie bardziej wydajny (i elastyczny) niż w UE. Porównując cechy unijnego i amerykańskiego rynku pracy należy zwrócić uwagę zwłaszcza na takie czynniki, jak:

- „kurczenie się” (w związku ze starzejącym się społeczeństwem) zasobów siły roboczej w UE wobec prognozowanego wzrostu zasobów wspomnianego czynnika produkcji w USA,
- znacznie wyższy poziom ochrony zatrudnienia w UE i relatywnie niska (w porównaniu z USA) mobilność pracowników, zarówno w obrębie poszczególnych państw członkowskich, jak i całego rynku wewnętrznego UE (te dwa czynniki utrudniają efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów siły roboczej przez szybkie jej przesunięcie z przedsiębiorstw/sektorów/regionów, których poziom aktywności gospodarczej uległ zmniejszeniu do miejsc intensywnie się rozwijających),

---

<sup>24</sup> X. Sala-i-Martin et al., *The Global Competitiveness Index 2013–2014: Sustaining Growth, Building Resilience*, [w:] *World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva 2013, s. 6–7.

- znacznie wyższy w UE (w porównaniu z USA) poziom transferów socjalnych z tytułu bezrobocia, które – osłabiając tzw. bodźce motywujące ludzi do podjęcia pracy – mają negatywny wpływ na ogólny poziom zatrudnienia,
- słabsze rezultaty państw członkowskich UE (w porównaniu z USA) w zakresie przyciągania najbardziej utalentowanych pracowników w skali globalnej,
- niższa wydajność pracy w UE niż w USA.

Porównanie opracowywanego przez WEF indeksu wydajności rynku pracy (odnoszącego się do takich czynników, jak: elastyczność procesu ustalania płac, współpraca w relacjach pracownik–pracodawca, poziom uregulowania procesów zatrudniania i zwalniania pracowników, koszty zwolnień pracowników, wpływ systemu podatkowego na redukcję bodźców do podjęcia pracy, adekwatność poziomu wynagrodzeń do produktywności pracowników, kwalifikacje kadry zarządczej, zdolność państwa do zatrzymania utalentowanych ludzi, zdolność państwa do przyciągnięcia utalentowanych ludzi z zagranicy, udział kobiet w rynku pracy) w USA i w państwach członkowskich UE wskazuje na całkowitą przewagę USA w tym zakresie<sup>25</sup>. Wartość indeksu plasuje USA na 4. miejscu w rankingu światowym, podczas gdy państwa członkowskie UE zajmują pozycje: od 5 (Wielka Brytania) do 137 (Włochy)<sup>26</sup>.

WEF gromadzi także corocznie dane dotyczące funkcjonowania krajowych rynków produktów. Indeks tworzony przez tę organizację w celu oceny wydajności rynku produktów w poszczególnych państwach odnosi się do takich czynników, jak: intensywność konkurencji na rynkach lokalnych, stopień (ewentualnego) zdominowania rynku przez kilka podmiotów gospodarczych, skuteczność polityki antymonopolowej, wysokość stawek podatkowych, wpływ prowadzonej polityki podatkowej na (ewentualne) osłabienie tzw. bodźców do inwestowania, liczba procedur wymaganych w związku z rozpoczęciem działalności gospodarczej, liczba dni niezbędnych do rozpoczęcia działalności gospodarczej, koszty prowadzonej przez państwo polityki rolnej<sup>27</sup>. Na wykresie 2 zaprezentowane zostały wartości indeksu efektywności rynku produktów, jakie osiągnęły państwa członkowskie UE oraz USA w 2012 r.

Jak widać, wartości indeksu efektywności rynku produktów w USA wynosi 4,93 i jest tym samym wyższa od wyniku, jaki udało się w tym zakresie osiągnąć większości państw członkowskich UE. Wyższą niż USA wartość omawianego indeksu uzyskało osiem państw członkowskich UE: Luksemburg, Holandia, Irlandia, Szwecja, Belgia, Wielka Brytania, Finlandia, Dania. Odnosząc wyniki osiągnięte przez poszczególne państwa członkowskie UE do ich potencjału gospodarczego śmiało można powiedzieć, że UE jako całość osiągnęła słabszy wynik niż USA.

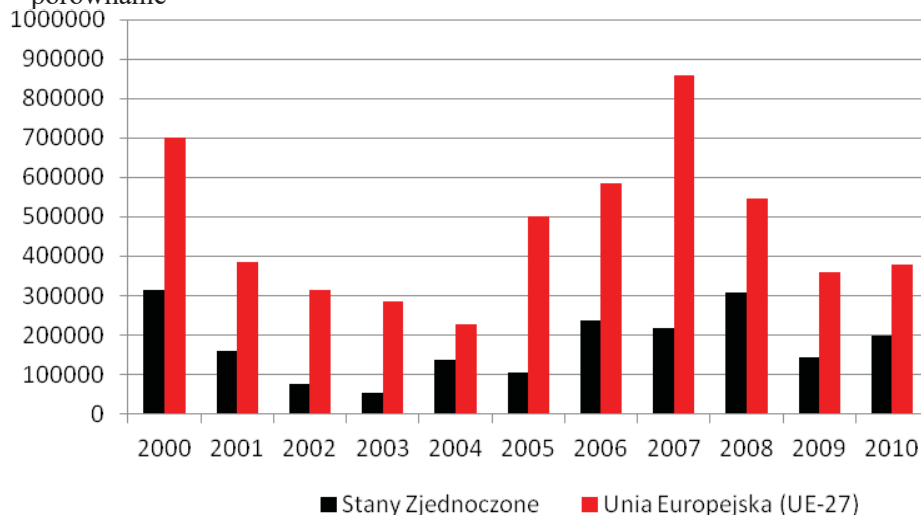
---

<sup>25</sup> World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, Geneva 2013.

<sup>26</sup> *Ibidem*, s. 20–21.

<sup>27</sup> *Ibidem*.

Wykres 2. Efektywność rynku produktów w USA i państwach członkowskich UE – porównanie



W nawiasach podano miejsce, które dane państwo zajmuje pod względem wartości indeksu efektywności rynku produktów w rankingu ogólnoswiatowym obejmującym 148 państw. Wartość indeksu zawiera się w przedziale od 1 do 7 (im wyższa wartość indeksu, tym większa konkurencyjność danego państwa w zakresie efektywności rynku produktów).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva 2013.

Wydajność rynku produktów (jako składowa wydajności organizacyjnej całego systemu gospodarczego) oraz właściwości rynku produktów (jako jedna z części składowych modelu konkurencyjności i wzrostu Hämäläinen) to obszary ściśle ze sobą powiązane, gdyż czynniki charakteryzujące właściwości rynku produktów mają niejednokrotnie wpływ na wydajność tego rynku. Z tego względu analizę indeksu wydajności rynku produktów warto poszerzyć o analizę porównawczą niektórych jego elementów składowych (zwłaszcza, że wyniki osiągane w tym zakresie przez członków UE są bardzo zróżnicowane i niektóre państwa członkowskie osiągają rezultaty lepsze od USA). Pierwszym z tych elementów składowych jest wskaźnik obrazujący intensywność konkurencji na rynkach lokalnych. W przypadku tego wskaźnika 7 państw członkowskich UE osiągnęło wynik lepszy niż USA, zajmując w rankingu światowym miejsca od 3. do 12, podczas gdy USA uplasowały się na miejscu 14<sup>28</sup>. Wśród państw członkowskich UE najslabszy wynik pod względem wartości omawianego wskaźnika uzyskała Rumunia, zajmując miejsce 115.

Jeżeli chodzi o wskaźnik określający poziom (ewentualnego) zdominowania rynku krajowego przez kilka podmiotów gospodarczych (co stanowi czynnik niekorzystny z punktu widzenia możliwości wejścia na rynek nowych przedsiębiorstw), wśród państw członkowskich UE najdalej od tego typu struktury rynku znajdują się Niemcy (2 miejsce w rankingu światowym po Szwajcarii), Austria (miejsce 5), Holandia (miejsce 6), Belgia (miejsce 8) i Wielka Brytania (miejsce 9)<sup>29</sup>. USA zajęły w tym przypadku miejsce 10. Natomiast najslabszy wynik wśród państw członkowskich UE osiągnęła Bułgaria, zajmując miejsce 120. Kolejny ze wskaźników opisujących właściwości rynku produktów dotyczy skuteczności polityki antymonopolowej. Wśród państw członkowskich UE najlepszy rezultat pod względem wartości tego wskaźnika osiągnęła Finlandia, zajmując 1 miejsce w rankingu światowym<sup>30</sup>. Bardzo dobre wyniki w tym zakresie osiągnęła także Holandia (miejsce 5), Niemcy (miejsce 12) oraz Belgia (miejsce 13). Na 14 miejscu w rankingu uplasowały się USA, natomiast najniższą pozycję w rankingu wśród państw członkowskich UE zajęła Bułgaria (miejsce 126)<sup>31</sup>.

Na zakończenie, wracając do oceny efektywności organizacyjnej systemu gospodarczego UE i USA, warto podkreślić, że niekorzystny wpływ na unijną efektywność w tym względzie ma kreowana w ramach europejskiego modelu integracyjnego biurokracja. Unijne struktury biurokratyczne teoretycznie powinny stymulować wzrost efektywności organizacyjnej europejskiego systemu gospodarczego, jak również zapewnić legitymizację władzy i budować zaufanie społeczne do UE jako instytucji. Tymczasem UE stała się instytucją nadmiernie zbiurokratyzowaną, wyróżniająca się niską wydajnością organizacyjną (w tym zwłaszcza długotrwałym procesem decyzyjnym) i rosnącym brakiem zaufania społecznego.

---

<sup>28</sup> *Ibidem*, s. 470.

<sup>29</sup> *Ibidem*, s. 471.

<sup>30</sup> *Ibidem*, s. 472.

<sup>31</sup> *Ibidem*.

### Działalność biznesu międzynarodowego

Działania zewnętrznych podmiotów gospodarczych (głównie korporacji transnarodowych) są ważnym mechanizmem międzynarodowego transferu wiedzy i innowacji (w tym technologii). Korporacje transnarodowe oddziałują na innowacyjność krajowego systemu gospodarczego zarówno w sposób bezpośredni, jak i pośredni. Oddziaływanie bezpośrednie związane jest z wprowadzaniem na rynek nowych, innowacyjnych rozwiązań. Pośredni wpływ biznesu międzynarodowego na innowacyjność gospodarki danego kraju polega natomiast na oddziaływaniu przedsiębiorstw transnarodowych na rozwój zasobów ludzkich, infrastrukturę technologiczną, konkurencję na rynku krajowym, rozwój instytucjonalny i politykę rządu.

Aktywność biznesu międzynarodowego na danym rynku krajowym można zobrazować za pomocą wskaźnika wartości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Jeżeli chodzi o wartość napływu BIZ na rynek amerykański i rynek wewnętrzny UE – Unia Europejska osiąga w tym zakresie zdecydowanie lepsze wyniki. Intensywny napływ BIZ do UE miał miejsce zwłaszcza w latach 2005–2007, osiągając w 2007 r. wartość 859,1 mld dolarów (w tym samym roku napływ BIZ do USA osiągnął wartość 306,4 mld dolarów). W kolejnych latach wartość BIZ napływających na rynek unijny znacznie spadła, niemniej nadal wskaźnik napływu BIZ utrzymuje się w UE na wyższym poziomie niż ma to miejsce w przypadku USA (wykres 3). Według wstępnych danych, w 2013 r. od UE napłynęły BIZ o wartości ok. 286 mld dolarów, a do USA – o wartości ok. 159 mld dolarów. Natomiast w świetle badań ankietowych przeprowadzonych w 2013 r., w których wzięło udział 808 inwestorów z całego świata, Europa nadal postrzegana jest jako najatrakcyjniejszy rynek inwestycyjny na świecie<sup>32</sup>.

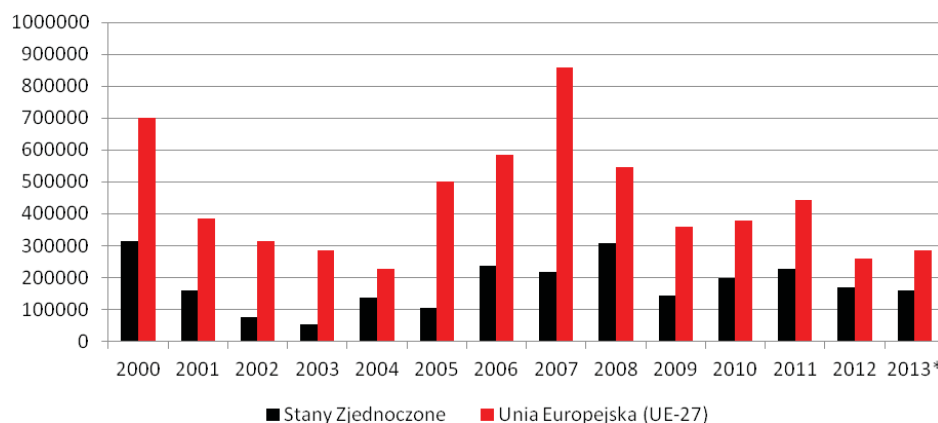
Gdy spojrzymy na BIZ jako na czynnik stymulujący wzrost konkurencyjności gospodarki, do której one napływają, wówczas nie tyle istotna jest całkowita wartość napływających inwestycji, ile ich charakter i struktura sektorowa. Z punktu widzenia regionu goszczącego BIZ korzystne są: napływ inwestycji do sektorów nowoczesnych technologii, lokowanie przez zagranicznych inwestorów oddziałów badawczo-rozwojowym oraz podejmowanie przez nie współpracy z miejscowymi jednostkami badawczymi, lokowanie produkcji przyjaznej dla środowiska *etc.* Tymczasem powody, dla których korporacje transnarodowe podejmują inwestycje zagraniczne są najczęściej zupełnie inne, a ich skutki – nie zawsze pożądane lub potencjalnie najkorzystniejsze z punktu widzenia kraju-biorcy inwestycji. Przykładowo, inwestor zagraniczny może chcieć przejąć konkurencyjny podmiot krajowy w celu późniejszego wyeliminowania go z rynku lub też uruchomić pracochłonną produkcję w celu wykorzystania tanich zasobów siły roboczej. Sytuacja opisana w drugim z powyższych przykładów ma często miejsce państwach członkowskich UE z regionu Europy Środkowowschodniej. Mimo że państwa, które dołączyły do UE w 2004 r. i 2006 r. cieszą się dużym zainteresowaniem inwestorów, na tych

<sup>32</sup> Ernst & Young, *Ernst & Young European Attractiveness Survey*, June 2013.



rynkach rzadko lokowane są inwestycje w sektorach wysokiej techniki. Znacznie częściej inwestorzy wybierają ten region ze względu na zasoby relatywnie taniej (w porównaniu z Europą Zachodnią) siły roboczej, lokując produkcję pracochłonną, wymagającą zatrudnienia niewykwalifikowanej siły roboczej.

Wykres 3. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do USA i UE w latach 2000–2013 (w mln dolarów)



\*Prognozy opracowane na podstawie danych dotyczących trzech pierwszych kwartałów 2013 r.  
Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych UNCTAD, [www.unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx](http://www.unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx) [18.05.2014]; *Global Investment Trends Monitor*, UNCTAD, 28 January 2014, s. 4–6.

Warto jednak podkreślić, że nawet gdyby zagraniczni inwestorzy dokonywali w Europie Środkowowschodniej wyłącznie inwestycji w sektorach wysokiej techniki, siła pozytywnego oddziaływania BIZ na gospodarkę państw omawianego regionu mogłaby być i tak ograniczona ze względu na tzw. lukę technologiczną i związaną z nią relatywnie niską (w porównaniu z państwami Europy Zachodniej czy USA) zdolność absorpcyjną państw-biorców inwestycji. Badania potwierdzają, że absorpcja technologii przez firmy rodzime jest najskuteczniejsza w sytuacji, gdy luka technologiczna względem firm z zagranicznym kapitałem nie jest zbyt duża<sup>33</sup>. Mając na uwadze powyższe czynniki można oczekiwać, że korzyści w postaci wzrostu konkurencyjności (spowodowanego napływem BIZ), jakie osiągają USA, w porównaniu z korzyściami osiąganymi przez państwa Europy Środkowowschodniej, wykazują znaczne różnice.

<sup>33</sup> Por. przykłady omówione przez Stanisława Umińskiego: S. Umiński, *Handel zagraniczny jako płaszczyzna oddziaływania zmian w gospodarce globalnej na gospodarkę regionu*, Sopot 2013.

### Struktura instytucjonalna

Przedsiębiorstwa podejmując wyzwania konkurencyjne, korzystają nie tylko z posiadanych zasobów i wiedzy, ale również z różnego rodzaju udogodnień natury instytucjonalnej oraz udogodnień wynikających z obecności innych składowych środowiska gospodarczego, w którym prowadzą swoją działalność. Następuje w tym względzie następująca zależność: im wyższym stopniem specjalizacji charakteryzuje się dana gospodarka, tym bardziej przedsiębiorstwa uzależnione są od otaczającego je środowiska biznesowego; środowisko to jest w stanie zaoferować firmom pewnego rodzaju unikatowy, dodatkowy zestaw zasobów, a pełniąc funkcję dostawcy tych zasobów – ma ono wpływ na ich dostępność, jakość i cenę. Z uwagi na występowanie znacznych różnic pomiędzy państwami (regionami) w zakresie struktury instytucjonalnej (jak i innych składowych środowiska gospodarczego), korzyści specyficzne dla danej lokalizacji, jakie osiągają firmy prowadzące w niej działalność, są bardzo ważnym czynnikiem determinującym konkurencyjność danego systemu.

Według wartości indeksu *Doing Business*, oceniającego systemy gospodarcze poszczególnych państw z punktu widzenia czynników (w tym zwłaszcza regulacji prawnych), sprzyjających prowadzeniu działalności biznesowej, USA oferują przedsiębiorcom znacznie korzystniejsze warunki podjęcia i prowadzenia działalności gospodarczej niż którekolwiek z państw członkowskich UE. W opublikowanym w 2013 r. ogólnoświatowym rankingu, sporządzonym na podstawie indeksu *Doing Business*, USA zajmują 4 miejsce pod względem łatwości prowadzenia biznesu<sup>34</sup>. Wśród państw członkowskich UE najwyższe (piąte) miejsce zajęła Dania. Wysoko w rankingu znalazły się także: Wielka Brytania (miejsce 10), Finlandia (miejsce 12), Szwecja (miejsce 14), Irlandia (miejsce 15) i Litwa (miejsce 17). Najniższą pozycję wśród państw członkowskich UE zajęła Malta (miejsce 103).

Badania pokazują, że osiągnięcie przez państwa skandynawskie wysokich pozycji w rankingach sporządzanych na podstawie indeksu *Doing Business* pozostaje w ścisłym związku z wdrożeniem przez nie regulacji wzorowanych na tych, które pomogły USA stać się globalnym liderem w dziedzinie technologii, tj. wprowadzenie bodźców mających na celu zachęcenie przedsiębiorstw do podejmowania działalności B+R i jej finansowania, sfinansowanie ze środków publicznych mechanizmów i systemów ochrony własności intelektualnej w celu wzmocnienia (przynoszących zyski) relacji między uniwersytetami (i innymi jednostkami naukowo-badawczymi) a przedsiębiorstwami oraz dbanie o stały dopływ pracowników z wyższym wykształceniem do gospodarki<sup>35</sup>.

Warto też zaznaczyć, że warunki prowadzenia biznesu w poszczególnych państwach członkowskich UE są bardzo zróżnicowane. Szczególnie niepokojące

---

<sup>34</sup> Pozycje 1–3 zajęły kolejno: Singapur, Hongkong i Nowa Zelandia (The World Bank, *Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, Washington 2014, s. 3).

<sup>35</sup> I.S. Gill, M. Raiser, *op. cit.*, s. 14.

wydają się niskie wyniki osiągane w tym zakresie przez takie państwa, jak Grecja (miejsce 72), Włochy (miejsce 65) i Hiszpania (miejsce 52). Stworzenie warunków przyjaznych rozwojowi biznesu powinno być dla tych państw priorytetowe, zważywszy chociażby na ich olbrzymie problemy związane z zadłużeniem publicznym i związaną z tym koniecznością pobudzenia konkurencyjności i wzrostu gospodarczego. Czynniki te warunkuje zarówno rozwój przedsiębiorstw krajowych, jak i napływ inwestycji zagranicznych.

Podsumowując, opisana powyżej słabość instytucjonalna UE jest związana nie tylko z ogólnie mniej korzystnymi warunkami dla rozwoju biznesu, ale również z dużymi zróżnicowaniem regulacji przyjętych w tym zakresie przez poszczególne państwa członkowskie. Taki stan znacznie utrudnia unijnym przedsiębiorstwom dokonywanie inwestycji na rynkach innych państw członkowskich UE i – tym samym – ogranicza możliwości związane z prowadzeniem biznesu w obrębie całego rynku wewnętrznego UE.

### Działalność i polityka rządu

Polityka mająca na celu pobudzanie konkurencyjności i wzrostu gospodarczego prowadzona jest w UE nie tylko na szczeblu krajowym, ale także ponadnarodowym. Niemniej stopień realizacji wyznaczanych przez UE w tym zakresie celów jest niewielki i jednoznacznie wskazuje na niską skuteczność podejmowanych działań. Ponadto UE cechuje również niska efektywność wydatkowanych na ten cel środków. Przyczyn takiego stanu jest wiele; w niniejszym artykule uwaga zostanie zwrócona na dwie najistotniejsze.

Po pierwsze, UE próbuje wzmocnić swoją pozycję konkurencyjną w zakresie innowacyjności (uznawanej za jedno z najważniejszych źródeł przewagi konkurencyjnej w przypadku krajów wysoko rozwiniętych) w drodze tzw. strategii naśladowczych, starając się naśladować zarówno rozwiązania stosowane w USA, jak i te, które wdrożone zostały w odznaczających się wysokim poziomem innowacyjności i konkurencyjności państwach członkowskich UE. Niestety, występujące pomiędzy UE i USA (jak i pomiędzy poszczególnymi państwami członkowskimi UE) różnice instytucjonalne (w tym zwłaszcza normy nieformalne) sprawiają, że efekty wdrażania wspomnianej strategii naśladowczej często dają rezultaty odmienne od oczekiwanych. W tym względzie warto się odwołać do badań Douglasa C. Northa, w świetle których gospodarki, które próbują wdrożyć rozwiązania formalne zastosowane w innych gospodarkach, mogą uzyskać inne wyniki z powodu odmienności norm nieformalnych oraz sposobu ich wprowadzania i egzekwowania<sup>36</sup>. Dzieje się tak dlatego, że

[...] gospodarczą efektywność kształtują uzupełniające się formalne reguły, nieformalne normy i sposoby wprowadzania ich w życie oraz egzekwowania. Podczas gry reguły mogą ulec

---

<sup>36</sup> D.C. North, *Efektywność gospodarcza w czasie*, [w:] *Współczesne teorie socjologiczne*, wybór i oprac. A. Jasińska-Kania et al., Warszawa 2006, s. 561.

zmianie z dnia na dzień, nieformalne normy zwykle zmieniają się stopniowo. A ponieważ to normy zapewniają „legitymizację” ustanawianych reguł, rewolucyjna zmiana nie jest nigdy tak rewolucyjna, jak życzyliby sobie jej zwolennicy, a rezultaty różnią się od oczekiwania<sup>37</sup>.

Zupełnie inny charakter miał (i nadal ma) proces wzmacniania pozycji konkurencyjnej poprzez wdrażanie innowacji i budowanie tzw. gospodarki opartej na wiedzy przez USA. Występujące w tym względzie między UE a USA różnice bardzo dobrze charakteryzuje A.K. Koźmiński:

[w Stanach Zjednoczonych] budowanie gospodarki opartej na wiedzy nie było przez nikogo planowane, wymyślone czy kierowane. Jest ona wynikiem spontanicznej gry kultury, sił rynkowych, indywidualnych strategii i pragmatycznej polityki rządowej na szczeblu federalnym, stanowym a nawet lokalnym. Pozostaje to w ostrej sprzeczności z europejską wizją wszechpotężnego państwa troszczącego się o wszystkie strategiczne cele. [...] W Ameryce wolny rynek wynagradza innowacyjność, wyjątkowe zdolności i wiedzę w stopniu bezprecedensowym, znacznie wyższym niż w Europie. Jest to spowodowane deregulacją rynkową i systemem opodatkowania znacznie bardziej przyjaznym biznesowi niż w Europie<sup>38</sup>.

Po drugie, w Europie znacznie więcej obszarów mających wpływ na konkurencyjność gospodarki postrzeganych jest jako domena państwowa (co zostało już zasygnalizowane w przytoczonym powyżej cytacie). Konsekwencją takiego stanu są wysokie podatki i równie wysokie – w odniesieniu do wielkości PKB – wydatki publiczne. Wielkość i struktura tych wydatków zdecydowanie nie sprzyjają stymulowaniu konkurencyjności i wzrostu gospodarczego, choć – niewątpliwie – można je traktować jako społeczną wartość dodaną tzw. europejskiego modelu gospodarczego (co wynika z faktu, że środki te w znacznej mierze przeznaczane są na transfery socjalne i emerytury państwowe). Pojawia się jednak pytanie, czy UE nadal jest w stanie i chce ponosić konsekwencje (w tym koszty) związane zastosowanym modelem wydatków publicznych?

Biorąc pod uwagę fakt, że zadłużenie sektora finansów publicznych w UE (w tym zwłaszcza w strefie euro) jest tak wysokie, że powiększanie relacji długu publicznego do PKB w przypadku wielu państw stwarza zagrożenie pojawienia się tzw. spirali zadłużenia, możliwości UE w zakresie kontynuowania polityki dotyczącej wydatków publicznych w jej obecnym kształcie wydają się być mocno ograniczone. Ponadto liczne przykłady wydatkowania środków publicznych na szczeblu mikroekonomicznym pokazują, że tego typu finansowanie cechuje relatywnie niska (w porównaniu z finansowaniem prywatnym) efektywność. Powyższe prawidłowości znajdują odzwierciedlenie w badaniach prowadzonych na szczeblu makroekonomicznych, tj. wyniki badań odnoszące się do gospodarek państw europejskich pokazują, że – w ujęciu historycznym – im wyższym udziałem wydatków państwowych w PKB odznaczało się dane państwo, tym osiągało niższy wzrost

---

<sup>37</sup> *Ibidem*.

<sup>38</sup> A.K. Koźmiński, *op. cit.*, s. 492.

gospodarczy<sup>39</sup>. Wyjątków od tej reguły można w Europie poszukiwać jedynie wśród państw skandynawskich. Niemniej nie należy oczekiwać, że rozwiązania zastosowane przez te państwa będą mogły zostać wdrożone z równie dużym sukcesem na innym gruncie. Tajemnica ich powodzenia jest bowiem w istotny sposób powiązana z czynnikami o charakterze społeczno-kulturowym, czyli – odwołując się do terminologii Northa – z zespołem norm nieformalnych.

## Podsumowanie

Zaprezentowana w niniejszym artykule analiza konkurencyjności gospodarki UE i USA miała na celu określenie przewagi konkurencyjnej posiadanej przez wspomniane państwa we wszystkich obszarach systemowego modelu konkurencyjności i wzrostu gospodarczego T.J. Hämäläinena. Wyniki przeprowadzonych badań wskazały na przewagę USA w sześciu spośród siedmiu poddanych analizie obszarów, tzn. analiza dostępnych (niestety, ograniczonych) danych wskazała na osiągnięcie przez USA lepszych niż UE wyników w zakresie: 1) posiadanych zasobów czynników produkcji; 2) innowacyjności gospodarki i dyfuzji innowacji; 3) wydajności organizacyjnej systemu gospodarczego; 4) organizacji rynku produktów; 5) struktury instytucjonalnej; 6) działalności i polityki rządu.

UE natomiast – z uwagi na przyciąganie więcej (w ujęciu wartościowym) BIZ – posiada potencjalnie większe szanse na odniesienie korzyści związanych z większej aktywności podmiotów międzynarodowych na rynku wewnętrznym UE. Niemniej skala korzyści, jakie może w tym zakresie faktycznie odnieść UE, jest trudna do oszacowania, co wynika chociażby z tendencji do przyciągania przez państwa Europy Środkowowschodniej niewielkiej liczby inwestycji w sektorach wysokiej techniki (które potencjalnie mogłyby zaowocować dyfuzją innowacji, przepływem wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, rozprzestrzenianiem się wiedzy *etc.*).

Międzynarodową pozycję konkurencyjną UE niezmiennie trudno będzie poprawić bez dokonania istotnych zmian w zakresie wydajności organizacyjnej systemu (w tym wydajności poszczególnych jego rynków), jak również bez – choćby częściowej – rezygnacji z (charakterystycznej dla państw członkowskich UE) polityki utrzymywania wysokiego udziału wydatków państwowych (w odniesieniu do PKB).

---

<sup>39</sup> Badania Banku Światowego, obejmujące lata 1995–2010, wykazały, że w badanym okresie początkowy wzrost wydatków państwowych (wyrażonych jako procent PKB) o 10 punktów procentowych, był związany ze zmniejszeniem rocznego realnego wzrostu PKB na głowę mieszkańca o ok. 0,6–0,9 punktu procentowego rocznie. Należy jednak zaznaczyć, że tak wyraźnej zależności nie zaobserwowano dla próby państw reprezentatywnej dla całej gospodarki światowej; ponadto stopa wzrostu gospodarczego była mniejsza w przypadku państw, które miały wyższe dochody początkowe (zarówno w Europie, jak i w całej gospodarce światowej). I.S. Gill, M. Raiser, *op. cit.*, s. 365–366.

W przypadku USA warto z kolei zwrócić uwagę na czynnik jak najbardziej pozytywny, tj. głębokie „zakorzenie” wielu istotnych stymulatorów wzrostu konkurencyjności gospodarki w tzw. normach nieformalnych, mających charakter kulturowy. Cecha ta świadczy o ogromnym potencjale i sile amerykańskiej gospodarki i – mimo obserwowanego w ostatnich latach pogorszenia międzynarodowej pozycji konkurencyjnej USA – czynnik ten (jako relatywnie rzadziej obserwowany w UE) bardzo ogranicza szanse UE na wyprzedzenie USA w wyścigu o miano bardziej konkurencyjnej gospodarki na świecie. Nie wyklucza to jednak pokonania USA przez innych rywali, tym bardziej, że niektórym z nich (w świetle badań innych autorów) już to się udało.

Poprawę pozycji UE i USA w globalnym rankingu konkurencyjności powinno przynieść utworzenie negocjowanej od lipca 2013 r. Transatlantyckiej strefy wolnego handlu i inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP). Biorąc pod uwagę fakt, że UE i USA są obecnie swoimi głównymi partnerami handlowymi i inwestycyjnymi, działania planowane w związku z utworzeniem TTIP – usunięcie barier we wzajemnym handlu i działalności inwestycyjnej, ujednolicenie standardów technicznych *etc.* – zintensyfikują konkurencję na rynku wewnętrznym UE i na rynku amerykańskim, zmuszając przedsiębiorstwa prowadzące działalność na wspomnianych rynkach do poszukiwania nowych rodzajów przewagi konkurencyjnej. Doprowadzi to z pewnością do zmian w strukturze rynku, gdyż intensywniejszą konkurencję czy też np. zaostrzenie standardów technicznych, jedne przedsiębiorstwa odbiorą jako bodziec do innowacyjnego rozwoju, a inne – jako wyzwanie przerastające ich możliwości. Niemniej te podmioty, które wygrają walkę konkurencyjną, odznaczać się będą średnio wyższym poziomem konkurencyjności niż przed utworzeniem TTIP (przy czym nic nie wskazuje na to, aby zwycięzcami mogły okazać się tylko i wyłącznie przedsiębiorstwa amerykańskie lub unijne). W rezultacie więc potencjalne utworzenie TTIP doprowadzi to do wzrostu konkurencyjności zarówno unijnej, jak i amerykańskiej gospodarki w odniesieniu do innych państw na świecie.

#### **The problem of the competitiveness of the economic system of the European Union and the United States**

The purpose of this article is to conduct a comparative analysis of the competitiveness of the EU and the US economies, in a systemic framework, that is, with respect to the main components of country's economic system that determine its competitiveness. The analysis is based on the systemic framework of economic competitiveness and growth, developed by T.J. Hämäläinen.

The analysis of the available data indicates that the US achieved better results in six of the seven study areas, that is: 1) productive resources; 2) innovation and diffusion; 3) organizational efficiency of the economic system; 4) product market characteristics; 5) institutional framework; 6) government policy and activities. As far as the EU is concerned, it has potentially bigger opportunities to benefit from the greater (than in the US) involvement of foreign investors on its market. However, this is not a factor that can compensate for the UE's weaknesses in other areas.



It will be extremely difficult to improve the international competitiveness of the EU without introducing significant changes, that is in particular, without significant improvement of the organizational efficiency and without – even partial – resignation from (so characteristic for the EU member states) policy of maintaining high government spending (in relation to GDP).

**Key words:** European Union, United States, competitiveness, economic competitiveness, economic models, innovation, production factors